Sommaire

Prerace Le cerveau mode d'emploi	1
Introduction	3
Los composantes de l'appreche Herrmann	
Les composantes de l'approche Herrmann	
L'approche Herrmann: un transfert métaphorique de la neurologie vers le comportemental Les connaissances sur le fonctionnement cérébral au début des années soixante-dix	9 9 10
Léon, Anatole et Albert : trois cerveaux légers, et pourtant QI, quotient intellectuel Voilà Binet !	12 14
Les inspirateurs de la méthode Herrmann Mac Lean et le cerveau à trois étages Sperry et les deux hémisphères	21 21 26
Le HBDI ou la carte des préférences comportementales et cognitives La préférence, terre fertile pour l'épanouissement de la	31 32 34 35
	٠,

La mise en œuvre du management d'équipe avec l'approche Herrmann

4	Zoom sur les corticaux gauches À quoi ressemble un cortical gauche ? L'archétype du cortical gauche : Valéry Giscard d'Estaing Le manager doit-il être cortical gauche ?	43
5	Zoom sur les limbiques gauches	-
	Qu'est-ce qu'un limbique gauche ?	57 59 63
6	Zoom sur les limbiques droits	69
	Qu'est-ce qu'un limbique droit ?	69
	L'archétype du limbique droit : Georges Jacques Danton	
	Le manager doit-il être limbique droit ?	73
7	Zoom sur les corticaux droits	101
	Qu'est-ce qu'un cortical droit ?	101
	L'archétype du cortical droit : Winston Churchill	_
	Le manager doit-il être cortical droit ?	107
	III	
	Manager « cerveau total »	
8	Huit E répartis dans les quadrants du modèle Herrmann	121
	Cortical gauche : E comme Expertise	
	Cortical gauche : E comme Évaluation	
	Limbique gauche : E comme Exemplarité	
	Limbique gauche : E comme Engagement	124
	Limbique droit : E comme Écoute	
	Limbique droit : E comme Équipage	
	Cortical droit : E comme Enthousiasme	
	Cortical droit: E comme Épanouissement	131

9	Manager avec efficacité, c'est manager « cerveau total » !	405		
		-		
	Cela veut dire coacher ses équipiers	135		
	Cela veut dire choisir judicieusement ses collaborateurs et			
	animer les potentiels de l'équipe	136		
	Cela veut dire anticiper les conflits relationnels	138		
	Cela veut dire convaincre un client ou un auditoire			
	Et, en conclusion, cela veut dire pratiquer le jazz-management!			
Conclusion 14				
Index des noms propres cités				
Bibliographie 15				
7				